

FORMATION

De la vente à la Négociation

Développer ses compétences
commerciales et ses stratégies
de vente

- Savoir préparer une négociation
- Acquérir la posture de négociateur
- Adopter une communication impactante
- Développer son assertivité

→ A l'issue de cette formation vous maîtriserez
votre comportement et vous sentirez à l'aise dans
les situations de négociation.



Compétences clés :

- Apprendre à passer de la vente à la négociation
- Découvrir son profil de négociateur
- Savoir préparer une négociation
- Maîtriser les mécanismes de négociation
- Adopter une communication verbale et non verbale impactante



Cible
Commerciaux



Pré-requis
Pas de pré-requis



Evaluation
Etude de cas
Mises en situation
Test
Capsule d'évaluation
à froid



Tarif Intra-entreprise
300 à 500 €/pers/jour.
10 participants min



Objectifs pédagogiques :

- Prendre du recul sur ses pratiques relationnelles et commerciales
- Respecter les étapes de la négociation en y associant méthode et posture
- Interroger ses cadres de références pour s'adapter à ses interlocuteurs
- Développer votre assertivité pour atteindre une zone d'intérêt commun



Pédagogie :

- Pédagogie active et participative
- Formation opérationnelle qui privilégie les études de cas et mises en situation réelles.
- Du temps est consacré à l'analyse des expériences terrain et à l'échange de bonnes pratiques

Programme de la formation

Formation 2 jours

De la vente à la négociation

Les phases de la négociation et la ZIC

Tester son profil de négociateur

Savoir dire Non

La communication et la perception

Concessions et contreparties

Mises en situation

Plan d'action personnel



Formation 1 jour

Les phases de la négociation et la ZIC

Tester son profil de négociateur

Savoir dire Non

Concessions et contreparties

Mises en situation

Plan d'action personnel



*Ce n'est pas la
volonté qui donne le
but mais le but qui
donne la volonté*

Contacts :
Xavier Coq, Directeur Général
xavier.coq@grassroots.fr
06.71.94.49.05

Christine Clément-George, Responsable Formation
christine.clement-george@grassroots.fr
06.47.48.31.85